



금융감독원

보 도 자 료

금융은 **통통**하게 소비자는 **행복**하게

보도	2026.9.22.(화) 조간	배포	2026.9.21.(월)
----	------------------	----	---------------

담당부서	소비자피해예방국 피해예방3팀	책임자	국 장	임권순	(02-3145-8220)
		담당자	팀 장	손태윤	(02-3145-8240)

무료 강연 · 박람회에서 **보험 가입 시 소비자 유의사항**

- 보험가입 절차를 꼼꼼히 확인하고, 꼭 필요한 보험에 가입하세요 -

주요 내용

- ◆ 보험상품 **브리핑·박람회 영업** 관련 소비자 경보 발령*(25년)에도 불구하고, 불건전 영업행위 관련 민원이 꾸준히 접수됨에 따라, 불시 암행점검('26.8월)을 실시하였음

* 「유명인 무료강연을 활용한 브리핑 영업 방식 보험상품 판매에 대한 소비자 경보 발령」('25.4.3.), 「박람회에서 가입하는 보험, 내게 필요한지 한 번 더 생각해 보세요」('25.8.27.)

< 민원 사례 >

- ◆ (**브리핑 영업**) 계약 만들기 수업 중 설계사가 별도의 사전 안내 없이 보험상품을 홍보하였고, 보험 상담시 휴대폰 사용을 제한함은 물론, 중도 해지하면 원금 대비 손실이 크다거나, 저축 등에 적합하지 않은 상품이라는 점을 설명하지 않음
- ◆ (**박람회 영업**) 베이비 페어에서 설계사가 정상적인 기존 계약을 의도적으로 깎아 내리며 승환계약을 유도하면서, 권유 계약의 전체 담보가 100세 만기라고 안내 하였으나, 실제로는 주요 특약 만기가 30세·80세로 구성되는 등 불리한 조건을 은폐

- ◆ 이에 금융감독원은 브리핑·박람회 영업 방식을 통한 **보험상품 가입시 단계별 유의할 사항**을 안내하여 소비자의 **권익 침해**를 예방하고자 함

< 단계별 소비자 유의사항 >

- 1 (**보험 홍보·상담**) 보험설계사의 소속·성명 등을 확인하고, 브리핑 영업 불참 희망시 참석 거부권을 적극 활용하세요.
- 2 (**상품 설명**) 설계사 설명에만 의존하지 말고, 가입 전 상품 가입 목적(보장, 저축 등) 및 주요 특징을 충분히 확인(생·손보험회 홈페이지 등 활용)하세요.
- 3 (**보험 청약**) 보험상품 청약절차는 반드시 계약자 본인이 진행하고, 계약 전 알릴의무(고지의무)는 사실대로 정확히 이행하시기 바랍니다.
- 4 (**해피콜**) 가입상품에 대한 이해도 제고 등을 위해 해피콜은 설명 들은 대로 답변하고, 이해가 어려운 내용은 자세히 설명해 달라고 하세요.
- 5 (**특별이익**) 특별이익은 제공한 사람은 물론, 제공받은 사람도 처벌 받을 수 있으므로, 설계사의 금품 제공(3만원 초과)은 단호히 거절하세요.

I. 브리핑 · 박람회 영업 방식[예시]

- **(브리핑 영업)** 케익 만들기 등 무료 강연*을 진행한다고 홍보하여 신청자를 모집하고, 강의 신청 접수 후 참석자를 확정

* 케익 만들기, 화과자 만들기, 도마 만들기 등

- 강의 시작 前 보험설계사가 후원사 홍보* 명목으로 재테크 강의식으로 종신보험 등 보험상품을 설명하고,

* 사전에 후원사 홍보가 포함되어 있다고 안내하나 상품 등 구체적 내용은 미포함

- 보험가입 희망자에 대해 가입신청서 징구 및 모바일 청약 등의 절차 진행(청약 후 개별상담 등 진행)

- **(박람회 영업)** 보험회사 또는 대리점이 박람회*에 부스를 마련하고, 소속 보험설계사들이 박람회 방문객 대상으로 보험 모집활동 진행

* 유아 박람회, 웨딩 박람회 등

- 보험설계사가 소액 상품(아기 용품 등) 무료 제공 또는 태아보험 설명·재테크 상담 등 명목으로 방문객을 부스로 안내하고, 가입 상담 및 상품 설명 후 관련 청약절차를 진행

※ 무료 강연 홍보자료 및 박람회 부스 예시(가상 이미지)



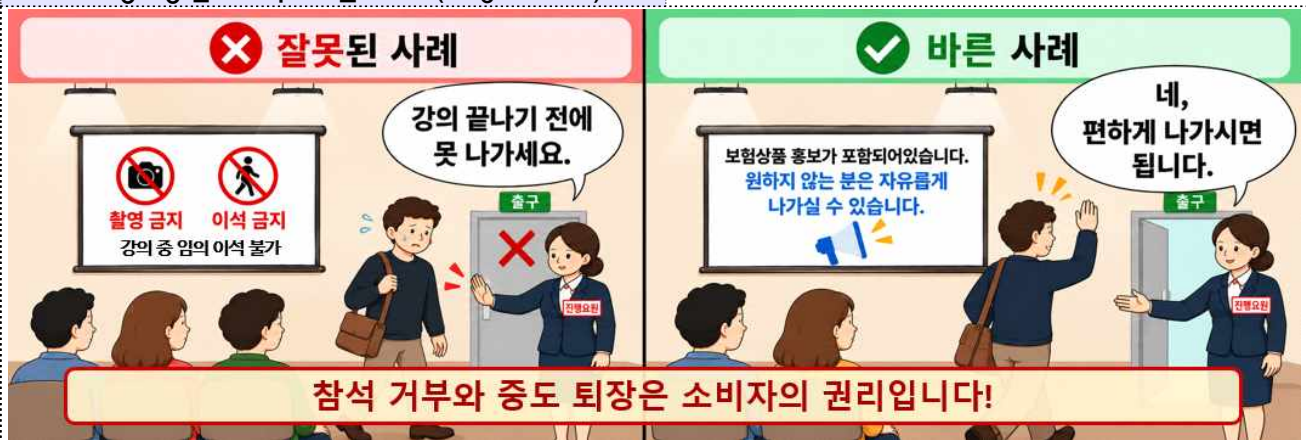
II. 판매 단계별 소비자 유의사항

1 보험상품 홍보 및 가입상담 단계

☑ **(유의사항)** 모든 고객은 자율적인 판단에 따라 브리핑 영업 참석 여부를 결정할 수 있고, 참석 거부 의사를 밝히고 현장을 떠날 수 있습니다!

- ① 타인의 명의를 이용한 무자격자의 보험판매 방지 등을 위해 보험 가입 시 설계사의 소속, 성명 등을 반드시 확인하세요.
- ② 보험상품 설명자료(안내자료, 녹취, 문자, 카톡 등)는 반드시 챙기고, 의심스럽거나 이해가 가지 않는 내용은 다시 질문해서 확인하세요.

※ 브리핑 영업 이석 제한 예시(가상 이미지)



2 보험상품 설명 단계

☑ **(유의사항)** 충동적인 보험상품 가입을 지양하고, 가입 전 보험상품 가입 목적(보장, 저축 등) 및 주요 특징을 충분히 확인*하세요!

* 생명보험협회·손해보험협회 홈페이지 등 활용

- ① 저축 또는 목돈 마련 목적으로 종신보험*을 가입하라고 하면, 보험상품 가입 목적을 다시 한번 생각하세요.

* 종신보험은 주로 사망을 담보로 한 보장성 보험으로 저축성 상품에 해당하지 않음

- ② 보험금 청구권, 청약철회 등의 중요사항, 유사 상품과의 비교·설명 및 판매수수료 등급·순위 등 계약 관련 자세한 설명을 꼭 받으세요.

※ 상품설명 부실 예시(가상 이미지)



3 보험청약 단계

☑ **(유의사항)** 보험상품 청약절차는 계약자 본인이 직접 진행하고, 특히, 계약 전 알릴의무(고지의무)를 정확히 이행하세요!

① 보험 가입이 빠르게 진행된다고 해서, 휴대전화를 설계사에게 맡겨 청약절차를 대신 진행*하면 안됩니다.

* 계약서류상 주요 내용 등을 제대로 확인하지 못하고 보험에 가입할 수 있음

② 계약 전 알릴의무*(고지의무)를 정확히 이행하지 않으면 계약이 해지되거나, 사고 발생시 보험금 지급이 어려울 수 있습니다.

* 질병 정보, 직업, 운전 여부 등 보험계약 체결 여부에 영향을 미칠 수 있는 사항

※ 청약절차 부실 예시(가상 이미지)



4 해피콜 진행 단계

☑ **(유의사항)** 완전판매 모니터링(해피콜)은 꼭 설계사에게 설명 들은 대로 직접 답변하고, 설명 듣지 못한 내용은 자세한 설명을 요구하세요!

- ① 해피콜은 가입자가 보험상품을 정확하게 이해했는지를 확인하는 절차이므로 이해하기 어려운 내용은 자세히 설명해달라고 하세요.
- ② 실제 설명받은 내용과 다르게 답변*할 경우 보험사와의 보험금 지급 등의 분쟁 발생시 불리한 증거자료로 사용될 수 있습니다.

* 예) 최초 '저축 목적' 상품으로 설명 들었으나, 해피콜 답변시 '보장 목적'으로 답변

※ 해피콜 답안 유출 예시(가상 이미지)



5 특별이익 제공 · 약속

☑ **(유의사항)** 특별이익은 제공한 사람은 물론, 제공받은 사람도 처벌 받을 수 있으므로, 설계사의 금품 제공은 단호히 거절하세요!

- ① 보험설계사가 보험상품 가입 상담시 3만원을 초과하는 금품을 제공 또는 제공을 약속하거나,
- ② 고가의 유아용품(유모차, 카시트 등)을 지나치게 할인된 가격*에 제공하는 것은 모두 불법입니다.

* 최초 1년간 납입보험료의 10% 또는 3만원 중 적은 금액을 초과하는 금액

※ 특별이익 제공 약속 사례(가상 이미지)



Ⅲ. 향후 계획

- 향후 금융감독원은 소비자 피해 예방 및 건전한 시장질서 확립을 위해 브리핑·박람회 영업에 대한 모니터링을 강화하고,
 - 지속적인 암행점검을 추진하여, 확인된 불건전 영업행위에 대해서는 단호하게 대처해 나가겠습니다.

☞ 본 자료를 인용하여 보도할 경우에는 출처를 표기하여 주시기 바랍니다. (<http://www.fss.or.kr>)